Tweede Kamer der Staten-Generaal

2

Vergaderjaar 2016–2017

Aanhangsel van de Handelingen

Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

802

Vragen van de leden **Leijten** en **Van Gerven** (beiden SP) aan de Minister van Volksgezondheid, Welzijn en Sport over *reclame van zorgverzekeraars die zich via direct mailings richt op mensen met een hoog inkomen of opleidingsniveau* (ingezonden 25 november 2016).

Antwoord van Minister **Schippers** (Volksgezondheid, Welzijn en Sport) (ontvangen 19 december 2016)

Vraag 1 en 2
Bent u ervan op de hoogte dat Promovendum (onderdeel van VGZ) via zogenaamde «direct mailings» hoger opgeleiden aanschrijft om hen op te roepen over te stappen? Wat is hierop uw reactie?[1]
Wat vindt u ervan dat al uw woorden en waarschuwingen ten spijt, Promovendum doelbewust doorgaat met zich te richten op hoger opgeleiden omdat deze groep in de regel minder gebruik maakt van zorg?

Antwoord 1 en 2
VGZ is de achterliggende risicodrager van Promovendum, die als assurantietussenpersoon via een volmacht verzekeringen aanbiedt.
Zorgverzekeraars mogen binnen de kaders van de wet hun marketingstrategie bepalen. Verzekeraars zijn gebonden aan een acceptatieplicht voor de basisverzekering. De zorgverzekering van Promovendum moet dus voor iedereen toegankelijk zijn, ook voor lager opgeleiden. Eerdere ophef heeft ervoor gezorgd dat Promovendum sinds 2014 in haar communicatie de oorspronkelijke doelgroep «hoger opgeleiden» weglaat. Daarnaast staat op de website van Promovendum vermeld dat iedereen welkom is voor een zorgverzekering.
Als onderdeel van haar toezichtstaak ten aanzien van de Zorgverzekeringswet (Zvw) houdt de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) ook toezicht op het overstapseizoen. Ik zal haar daarom vragen om expliciet en nader aandacht te besteden aan de werkwijze van Promovendum en hoe deze zich verhoudt tot de indirecte risicoselectie.

[1] https://twitter.com/RenskeLeijten/status/799595963706904576?lang=nl

ah-tk-20162017-802
ISSN 0921 - 7398
’s-Gravenhage 2016

Vraag 3
Klopt het dat Promovendum aan de adressen komt via het bedrijf EDM dat gespecialiseerd is in datakwaliteit en doelgroepbereik? Kunt u uw antwoord toelichten?

Antwoord 3
VGZ heeft mij laten weten dat Promovendum inderdaad haar data verrijkt met gegevens van het bedrijf EDM.

Vraag 4, 5 en 8
Wat waren de selectiecriteria die Promovendum aan EDM heeft meegegeven om tot deze doelgroep te komen? Waren inkomen of opleidingsniveau hiervan onderdeel? Kunt u uw antwoord toelichten?
Hoeveel mensen hebben de brief ontvangen van Promovendum en hoeveel zorggeld heeft deze mailing in totaal gekost?
Hoe ziet het verzekerdenbestand van Promovendum er eigenlijk uit? Zijn mensen met een hoog inkomen of opleidingsniveau bij hen oververtegenwoordigd?

Antwoord 4, 5 en 8
Dit is bedrijfsvertrouwelijke informatie die ik niet in bezit heb.

Vraag 6 en 7
Erkent u dat Promovendum, indien zij zich aantoonbaar richt op de doelgroep met een hoog inkomen of opleidingsniveau, zich schuldig maakt aan risicoselectie? Kunt u uw antwoord nader toelichten?
Bent u eindelijk bereid toe te geven dat deze vorm van risicoselectie doelbewust gebeurt of staat u nog steeds achter uw uitspraak «er is dus geen sprake van doelbewust sturen»?[2]

Antwoord 6 en 7
Promovendum hanteert gerichte mailings onder hoger opgeleiden. Dit kan leiden tot een specifieke verzekerdenpopulatie. Andere labels van VGZ hanteren andere communicatiekanalen waarmee weer andere groepen verzekerden worden bereikt. Recent onderzoek van de NZa wijst uit dat concerns streven naar een verzekerdenportefeuille die in zijn totaliteit een representatieve afspiegeling van de Nederlandse bevolking vormt (Kamerstuk 29 689, nr. 769). Hierbij is op concernniveau vaak sprake van een herallocatie van middelen: zorgverzekeraars zetten een deel van hun winstgevende polissen in om premiestijgingen van verliesgevende polissen te beperken. Dit vind ik gewenst, omdat het bijdraagt aan de solidariteit op de zorgverzekeringsmarkt.
Zoals bij antwoord 2 reeds vermeld, houdt de NZa toezicht op het overstapseizoen. Ik zal haar daarom vragen om expliciet en nader aandacht te besteden aan de werkwijze van Promovendum en hoe deze zich verhoudt tot de indirecte risicoselectie.

Vraag 9
Zijn er nog meer zorgverzekeraars die zich schuldig maken aan reclame direct gericht op lucratieve doelgroepen, zoals direct mailings via de post of per e-mail? Kunt u de Kamer een overzicht doen toekomen?

Antwoord 9
Er is geen overzicht voorhanden van de zorgverzekeraars die gerichte mailings hanteren. Omdat gerichte mailings niet verboden zijn, zie ik hier ook geen noodzaak toe.

Vraag 10
Wanneer komen er concrete maatregelen tegen deze vormen van risicoselectie?

[2] Kamerstuk, 29 689, nr. 779

Antwoord 10
Het hanteren van gerichte mailings is niet verboden. Dit zou pas het geval zijn indien de acceptatieplicht of het verbod op premiedifferentiatie worden overtreden. Zie verder mijn antwoord op vraag 6 en 7.
Zoals reeds toegezegd tijdens de begrotingsbehandeling van 9 november jl. zal ik de NZa verder vragen in haar eerstvolgende onderzoek naar de inhoud van reclame-uitingen van zorgverzekeraars mee te nemen of – en zo ja, hoeveel – aandacht er is voor de kwaliteit van de zorg, samen beslissen en de service van de zorg.